EBOOK DÀNH CHO SÁT THỦ BÁN HÀNG

[Tác giả: Hàn Quang Dự]

30 giây ĐỂ TÁN ĐỔ KHÁCH HÀNG

Kịch bản giúp bạn bán hàng
MỌI LÚC, MỌI NƠI



MỤC LỤC

GIỚI THIỆU TÁC GIẢ

Chào bạn, tôi là Hán Quang Dự, một người truyền cảm hứng. Tôi đam mê lĩnh vực phát triển bản thân và trong nhiều năm nghiên cứu, tôi nhận ra rằng: Hầu hết những người thành công đều sở hữu 1 kỹ năng vô cùng quan trọng: **Kỹ năng bán hàng**.



03 năm trước đây, tôi cũng là người chập chững bước vào nghề bán hàng. Thời gian đầu tiên tôi cảm thấy cực kỳ đau khổ nếu như ai đó hỏi: Bạn làm nghề gì?. . Tôi sợ nói ra câu “tớ làm nghề bán hàng” bởi trong thế giới của nghề bán hàng cao quý này, tôi đang là kẻ thất bại.

Tôi chẳng biết tìm kiếm khách hàng tiềm năng như thế nào, tiếp xúc với họ ra sao. Thậm chí có lần đứng trong thang máy, tôi biết chắc người đứng cạnh mình là khách hàng cực kỳ tiềm

năng. Vậy mà tôi chả biết làm thế nào để làm quen và tạo thiện cảm. Tôi bất lực khi đứng trước khách hàng!

Tôi nhớ như in cái lần mà tôi tham dự chương trình hội thảo ở Bảo tàng Hà Nội 03 năm trước. Chương trình đó có hơn 1000 người tham dự và tôi là một trong số ít người được đứng lên giới thiệu về công việc kinh doanh của mình. Bạn có đoán được tôi đã nói gì trong buổi hôm đó không? TÔI ĐÃ NÓI NHƯ 1 THẰNG NGỐC. Nội dung như sau:

"Chào anh chị có mặt tại chương trình hội thảo. Ở đây chắc có người hơn tuổi em rất nhiều nhưng xin phép xưng hô em và các anh chị cho thân mật được không ạ. Em là Dự, hiện tại em đang kinh doanh sản phẩm giáo dục, e rất vui được làm quen với các anh chị và mong sự cộng tác, giúp đỡ của các anh chị. Thực sự em rất vui và biết ơn ban tổ chức đã cho e cơ hội được đứng lên chia sẻ và làm quen với anh chị. Em chân thành cám ơn ạ".

Nghe có vẻ xuôi tai nhưng bạn biết không, đây là bài giới thiệu trước đám đông tệ nhất của tôi đấy. Nó chẳng giúp tôi đạt được mục tiêu gì cả! Tôi hi vọng bạn không thường xuyên có những bài giới thiệu kiểu "CÓ CŨNG NHƯ KHÔNG" thế này.

May mắn cho tôi đã gặp được những người thầy và những cộng sự tuyệt vời. Họ đã giúp tôi nhận ra thế nào là người bán hàng xuất sắc. Làm cách nào có thể bán hàng mọi lúc mọi nơi một

cách rất hiệu quả. Tôi đã đánh đổi rất nhiều tiền và trải nghiệm thành công, thất bại để có được thành tựu như ngày nay và tôi muốn chia sẻ nó với bạn.

Lý do lớn nhất tôi viết quyển Ebook này, đó là giúp bạn bán hàng tốt hơn!

GIỚI THIỆU EBOOK 30 GIÂY ĐỂ TÁN ĐỔ KHÁCH HÀNG

Đây sẽ là cuốn sách điện tử được viết bởi ngôn từ đơn giản nhất mà bạn từng đọc bởi tôi viết theo lối của VĂN NÓI. Tôi kỳ vọng rằng sau khi đọc Ebook này, cứ mỗi ngày trôi qua bạn lại có thêm được rất nhiều khách hàng nữa để phục vụ.

Bạn sẽ được trang bị các kịch bản để làm quen, tạo thiện cảm, khai thác thông tin khách hàng và khiến cho khách hàng thật sự bị khuất phục trước kịch bản mà bạn đã chuẩn bị trước.

Từ giờ trở đi, dù gặp khách hàng tiềm năng ở đâu: Trong thang máy, ngoài công viên hay tại hội thảo. Chỉ cần áp dụng chính xác mà tôi đã nêu thì bạn chắc chắn sẽ chinh phục được khách hàng.

NẾU BẠN THẬT SỰ KHÁT KHAO SỞ HỮU NHỮNG GIÁ TRỊ TÔI VỪA NÊU VÀ CÓ ĐỦ 10 PHÚT ĐỂ NHẬN GIÁ TRỊ ĐÓ THÌ HÃY SẴN SÀNG

………………………và BẮT ĐẦU KHÁM PHÁ

Tại sao lại cần phải tán đổ khách hàng

Có thể bạn đang có cảm thấy cách dùng từ của tôi rất hoa mỹ. “TÁN ĐỔ”: Nghe giống như câu chuyện tình yêu nào đó đúng không?

Tôi phải khẳng định với bạn rằng: Trong thị trường hiện tại, khách hàng đang có vị thế cao hơn bao giờ hết. Họ có quá nhiều sự lựa chọn và sản phẩm của bạn chỉ là 1 trong vô vàn sự lựa chọn đó. Tuy nhiên, tin vui rằng, hầu hết khách hàng đều có chung 01 tiêu chí để lựa chọn sản phẩm, đó là CẢM XÚC.

Sản phẩm của bạn tốt? ĐỒNG Ý! Tuy nhiên chưa đủ, bạn phải khiến cho khách hàng có cảm giác yêu mến tin tưởng trước khi mua hàng. Đó là lý do mà bạn, *(người bán hàng xuất sắc)* cần phải chinh phục trái tim khách hàng.

Tôi dùng từ TÁN ĐỔ, bởi tôi biết rằng: Các quy trình để chinh phục trái tim khách hàng chẳng khác gì nhiều so với quy trình mà chúng ta thường áp dụng để chinh phục tình yêu người khác giới.

Tại sao lại là 30 giây mà không phải là một khoảng thời gian khác?

Chắc bạn cũng đồng ý với tôi rằng: Số lượng khách hàng mà chúng ta cần TÁN ĐỔ để họ mua hàng sẽ lớn hơn rất nhiều so với số lượng chàng trai hay cô gái mà chúng ta TÁN để tiến đến chuyện yêu đương phải không.

Điều đó lý giải cho việc: chúng ta có thể dành 01 tháng, 02 tháng, 06 tháng hoặc có thể là 06 năm để theo đuổi 1 người thầm

yêu trộm nhớ nhưng không thể dành quá nhiều thời gian cho 01 khách hàng..

Tất nhiên rồi, hàng ngày chúng ta đang gặp gỡ rất nhiều khách hàng tiềm năng mới. Nếu không phân bổ thời gian tốt sẽ không thể chăm sóc được họ. Vậy bao nhiêu thời gian cho 01 khách hàng là đủ?

CHỈ CẦN 30 GIÂY – THẾ LÀ ĐỦ

“Nếu gặp một khách hàng tiềm năng mới, bạn chỉ có 30 giây để tạo ấn tượng đầu tiên và ấn tượng đó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả bán hàng”

Hán Quang Dự

Bạn rất nóng lòng để bắt đầu khám phá sự kỳ diệu của 30 giây đúng không. Tất nhiên rồi, nhưng trước khi bắt đầu, chúng ta sẽ cùng thống nhất định nghĩa: THẾ NÀO LÀ TÁN ĐỔ KHÁCH HÀNG nhé?

Dấu hiệu để chứng tỏ bạn đã TÁN ĐỔ khách hàng đó là: Họ làm theo những gì mà bạn chỉ dẫn (Cho bạn số điện thoại, nhắn tin cho bạn, gặp riêng bạn hoặc mua hàng của bạn) .

Chú ý: Người khách hàng mà chúng ta đang đề cập là khách hàng mới TOANH, chưa từng quen biết nhé. THẾ MỚI KỲ DIỆU CHỨ!

Trong phạm vi cuốn sách này, tôi sẽ hướng dẫn bạn sử dụng hiệu quả 30 giây của mình để có thể TÁN ĐỔ khách hàng thông qua 02 KỊCH BẢN điển hình trong giao tiếp bán hàng như sau:

- Kịch bản 30s để xin số điện thoại tại thang máy hoặc nơi chỉ có 02 người
- Kịch bản 30 s BÁN HÀNG trước đám đông

KỊCH BẢN KẾT GIAO TRONG THANG MÁY

Bước 1: Đặt câu hỏi để thu hút sự chú ý

Mục tiêu: Khiến khách hàng tập chung vào câu chuyện mà mình chuẩn bị dẫn dắt

02 kỹ thuật đặt câu hỏi như sau:

- **Kỹ thuật 01:** Câu hỏi YES (Biết trước câu trả lời là YES)

Anh cũng lên tầng 25 tham dự khóa học bán hàng của anh Dự ạ?

Hoặc Anh cũng đến hội thảo tầng 25 à?

Hoặc Anh cũng lên phòng Gym à?

- **Kỹ thuật 02: Câu hỏi dạng YES/NO**

Chắc anh thường xuyên tham dự các khóa học bán hàng như thế này?

Hoặc: Chắc anh biết đến anh Hán Quang Dự lâu rồi ạ?

Bước 02: Tạo điểm chung

Dựa vào câu trả lời của đối phương để nói rằng: Mình đang có một số điểm chung với họ.

Ví dụ: Em cũng thường xuyên đi học lắm, cứ ở đâu có dạy bán hàng là em tham dự ngay

Hoặc: Em cũng mới biết đến anh Dự qua Youtube, hôm nay là lần đầu tiên được học trực tiếp

CẤU TRÚC CÂU: "Em cũng…………"

Bước 03: Giới thiệu bản thân

Cấu trúc: TÊN + NGÀNH NGHỀ CHI TIẾT

Ví dụ: Em tên Hằng, chuyên kinh doanh về bất động sản nghỉ dưỡng

Lưu ý: Giọng nói rõ ràng, có sự nhiệt tình, vẻ mặt tươi và nhìn thẳng vào mắt đối phương

Bước 04: Ghi nhận tên + lĩnh vực kinh doanh của đối phương

Thông thường, nếu bạn làm tốt Bước 03 thì chỉ cần giữ nguyên ánh mắt tập chung vào khách hàng, miệng cười tươi. Chỉ 3-5 giây sau, đối phương sẽ tự đáp: Tên và ngành nghề kinh doanh của họ

Nếu sau 3-5s, đối phương không phản ứng: Hãy đặt câu hỏi:" Dạ, còn anh thì sao ạ"

Bước 05: Vẽ lợi cho đối phương

Cách thức: Đặt câu hỏi thể hiện sự quan tâm đến một trong 2 nội dung sau:

- Đối tượng khách hàng chủ yếu của họ là ai?
- Sản phẩm của họ mang lại giá trị gì cho khách hàng?

Từ những thông tin này, bạn hoàn toàn có thể vẽ lợi cho đối phương khi bằng cách chọn đúng VAI như sau:

Nếu bạn đang là 01 trong khách hàng tiềm năng: Hãy nói: Em rất quan tâm đến sản phẩm này của chị, và bạn bè em cũng có rất nhiều người như vậy.

Nếu bạn có thể là đối tác: Hay quá, vậy chúng ta chắc chắn có thể hợp tác kinh doanh tốt hơn rồi.

Nến bạn có thể kết nối các đối tác hoặc các khách hàng cho người đối diện:

Hãy nói: Trong số bạn bè anh em, rất nhiều người cũng đang quan tâm đến lĩnh vực /sản phẩm của anh.

Nếu bạn thấy thật sự thích người đối diện: Gặp lần đầu nhưng có cảm giác anh em mình rất nhiều thứ hợp nhau, chắc sẽ giúp nhau được rất nhiều.

Bước 06: Đề xuất kết nối (Chốt)

Xin số điện thoại:

Nếu anh không ngại, có thể cho em xin số điện thoại để dễ dàng liên lạc và hỗ trợ nhau kinh doanh tốt hơn.

Kịch bản mà một học viên của tôi thường dùng

A: Anh cũng lên tầng 25 tham dự hội thảo ạ?

B: ừ

A: Chắc anh thường xuyên tham gia hội thảo về bán hàng?

B: Không, mình cũng thi thoảng thôi

A: Em cũng vậy, Hà Nội nhiều hội thảo nhưng thời gian bận nên cũng không tham gia thường xuyên.

A: Em tên Hằng, chuyên kinh doanh về bất động sản nghỉ dưỡng, Anh thì sao ạ?

B: Anh là Hoàng, làm bên bảo hiểm Prudential

A: Bào hiểm Prudential ạ, đối tượng khách hàng chính của anh là như thế nào ạ?

B: Thường là những người có gia đình và thu nhập khoảng 10 triệu/tháng trở lên em ạ.

A: Dạ, thế thì hay quá, em cũng quen rất nhiều người như vậy. Bảo hiểm rất tốt và em nghĩ rất phù hợp với họ. Nếu có thể em sẽ giới thiệu họ với anh

B: Tuyệt quá, vậy thì giúp đỡ anh

A: Dạ vâng, vậy em xin số anh, có thông tin em sẽ trao đổi với anh ngay, được chứ ạ

B: OK em, Số điện thoại anh là : 0123 456 789

KỊCH BẢN GIỚI THIỆU BẢN THÂN TRƯỚC ĐÁM ĐÔNG

Bước 1: Giới thiệu

Cấu trúc: TÊN + NGÀNH NGHỀ + CHỨC VỤ + TÊN CÔNG TY + CHUYÊN KINH DOANH SẢN PHẨM GÌ + GIÁ TRỊ LỚN NHẤT LÀ GÌ?

Ví dụ: Chào các bạn, tôi là Hằng, chuyên kinh doanh Bất động sản, hiện tại tôi đang là Phụ trách mảng Bất động sản nghỉ dưỡng của Công ty Mysecond home.

Hoặc: Chào các bạn, tôi là Hằng, kinh doanh lĩnh vực Bất động sản, hiện tại tôi đang là Phụ trách mảng Bất động sản nghỉ dưỡng của Công ty Mysecond home.

Bước 2: Khoe thành tích nổi bật (có cảm xúc và con số)

Ví dụ: Tôi rất tự hào vì trong 05 năm làm bất động sản, tôi đã giúp được cho hơn 400 lượt khách trong nước và quốc tế tìm được những căn nghỉ dưỡng chất lượng cao mà chi phí cực thấp khi đi du lịch

Ví dụ: Tôi rất vui vì cứ mỗi tháng trôi qua, tôi giúp được thêm ít nhất 15 chủ đầu tư tìm ra được cơ hội sở hữu những căn biệt thự nghỉ dưỡng cao cấp, tỷ lệ sinh lời cao mà mức phí ban đầu cực thấp

Bước 3: Lý do mà khán giả cần phải kết nối với mình

Nhắc đến vấn đề khán giả quan tâm để tương tác với khán giả

- Bao nhiêu trong số các anh chị/các bạn quan tâm đến những cơ hội đầu tư an toàn, tỷ lệ sinh lời cao từ bất động sản nghỉ dưỡng? (GIƠ TAY)
- Bao nhiêu trong số anh chị muốn có được thông tin để chọn cho gia đình mình địa điểm nghỉ dưỡng tuyệt vời trong mùa hè này (GIƠ TAY)
- Bao nhiêu anh chị muốn hợp tác cùng tôi, chia sẻ cơ hội hợp tác kinh doanh(GIƠ TAY)

Bước 4: Đưa ra đề xuất:

- Nếu trong buổi hội thảo kết nối kinh doanh (Mọi người tham gia đã sẵn sàng để trao cơ hội hợp tác): "Mời anh chị điền thông tin vào phiếu và gửi lại cho tôi, tôi rất hạnh phúc khi được kết nối với anh chị"
- Nếu trong chương trình hội nhóm, hội thảo bình thường:

- Anh chị vui lòng nhắn tin TÊN anh chị vào số điện thoại của tôi: 0982 463 980. Ngay sau đó tôi sẽ chủ động liên lạc lại với anh chị .
- Hoặc anh chị vui lòng gặp riêng tôi để chúng ta kết nối, giúp nhau phát triển hơn.

Kịch bản mà tôi thường dùng

Chào các bạn, tôi là Hán Quang Dự, một chuyên gia đào tạo, hiện tại tôi đang là sáng lập viên của tổ chức Salesmaster, chuyên huấn luyện kỹ năng bán hàng qua internet và điện thoại, giúp bất kỳ ai cũng có thể tăng doanh số.

Tôi rất vui mừng vì mỗi tháng tôi giúp được cho hàng trăm người đạt được mức thu nhập cao hơn. Và cho tôi xin hỏi:

Trong số những anh chị ở đây, bao nhiêu người đang muốn doanh thu tháng này tăng cao hơn tháng trước?

Bao nhiêu trong số anh chị muốn sẽ có bước đột phá về doanh số?

Tuyệt vời, Vậy thì Ngay trong giờ giải lao, hãy kết nối với tôi ngay để được tôi tư vấn và được tôi tặng những tài liệu bán hàng miễn phí. Cám ơn anh chị

KỊCH BẢN THU HÚT KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG TRONG ĐÁM ĐÔNG

Bước 01: Giới thiệu

(Như trên)

Bước 02: Khoe thành tích nổi bật

(Như trên)

Bước 3: Tạo lưỡi câu để chọn khách hàng tiềm năng

Cần làm tốt 02 phần sau:

- Phần 1: Nêu giá trị nổi bật nhất mà khách hàng sẽ nhận được
- Phần 2: Tạo ra 1 quà tặng liên quan đến sản phẩm của mình

Nếu anh chị quan tâm đến một giải pháp giúp anh chị có thể đầu tư bất động sản an toàn và sinh lời cao, mức chi phí đầu tư khởi điểm chỉ bằng 20% tổng giá trị thì tôi có 01 món quà tuyệt vời. Món quà này chỉ dành cho những ai có mặt tại đây: Đó là 01 chuyến thăm quan dự án bất động sản nghỉ dưỡng tại Tràng An hoàn toàn miễn phí

Lưu ý: Có con số rõ ràng

Bước 4: Kêu gọi hành động

- Đưa ra giới hạn số lượng: chỉ ưu tiên 03 suất hoặc 05 suất.
- Đưa ra giới hạn thời gian: Ngay trong ngày hôm nay.
- Đưa ra một trong các hình thức đăng ký:
  - Nhắn tin trực tiếp ngay vào số điện thoại của tôi.
  - Điền thông tin cá nhân vào giấy : Họ tên - số điện thoại và nộp cho đội ngũ ban tổ chức.
  - Gặp riêng tôi ngay trong giờ giải lao của chương trình.

Lưu ý: Để tối ưu hiệu quả giao tiếp với đám đông, đừng vội đưa ra thông điệp bán hàng. Hãy nghĩ ra món quà liên quan đến sản phẩm để thu thập thông tin của khách hàng tiềm năng, sau đó tạo ra giá trị vượt hơn sự mong đợi cho họ trước khi đưa ra thông điệp bán hàng. Hãy nhớ **HIẾN TÀI= HÁI TIỀN!**

LỜI KẾT

Ebook 30 giây để tán đổ khách hàng được viết dựa trên sự quan sát và chắt lọc thông tin từ những chương trình kết nối kinh

doanh hàng đầu của việt Nam. Các kịch bản này đã được tôi và các học viên của mình thực hiện thành thạo và mang lại hiệu quả tuyệt vời.

Có thể đây là lần đầu tiên bạn làm theo kịch bản này và còn thấy bỡ ngỡ. KHÔNG SAO – tôi muốn bạn đưa ra lời đánh giá sau khi đã thử đi thử lại một trong các kịch bản này ít nhất 03 lần.

Nếu bạn còn nhiều điều chưa thể hiểu rõ , hãy xem Video bài giảng chi tiết. Tôi cập nhật nó tại website: www.hanquangdu.com



CÁM ƠN BẠN- HÃY DÀNH 03 PHÚT VIẾT KỊCH BẢN CỦA RIÊNG MÌNH. THỰC HÀNH NGAY ĐI VÌ THÀNH CÔNG CỦA BẠN